



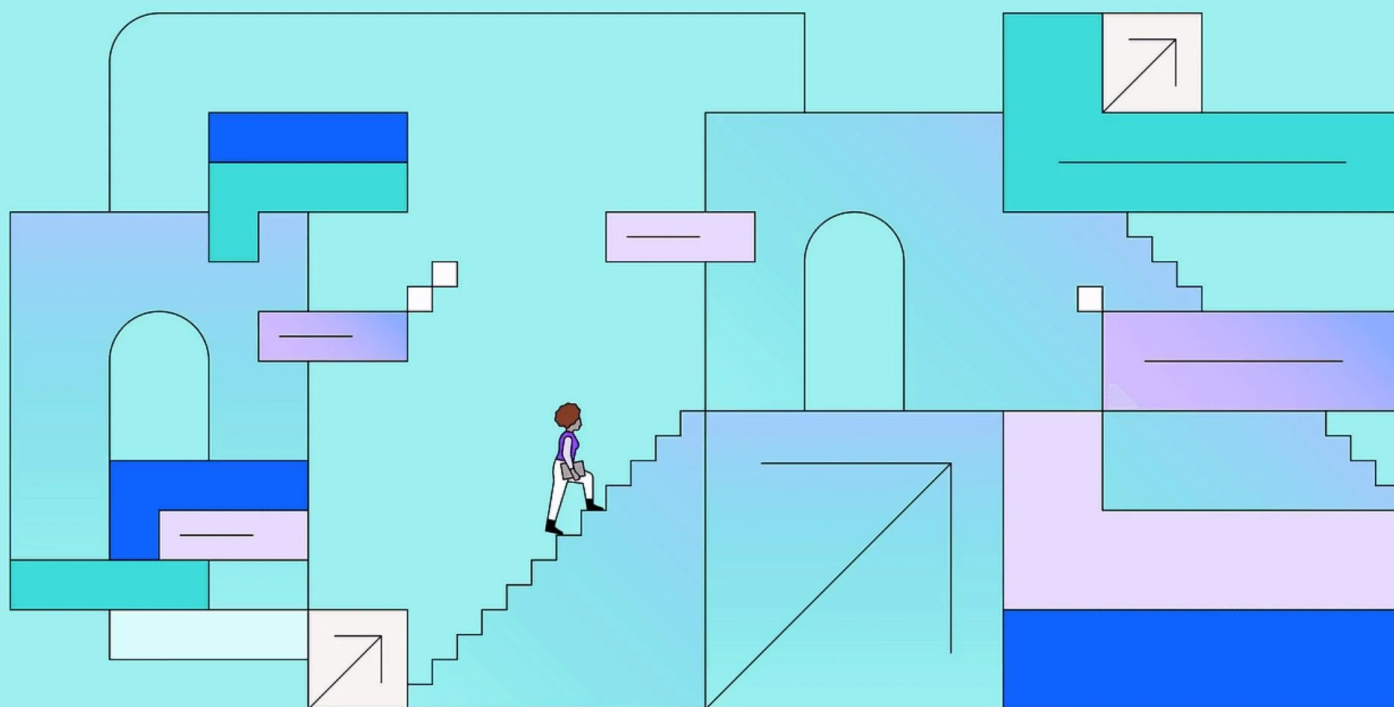
Canal TI

La revista del negocio TI del Perú



Tablets a nivel mundial

Investigación de Omdia destaca el crecimiento anual de 10% en 2025



Combina herramientas de IA y experiencias especializadas

Servicio Enterprise Advantage de IBM para ayudar a las empresas a escalar la IA agéntica

IBM anunció la disponibilidad de IBM Enterprise Advantage, un servicio de consultoría basado en activos, que combina herramientas de IA comprobadas y experiencia especializada para ayudar a los clientes a construir, gobernar y operar rápidamente su propia plataforma interna de IA personalizada.

Las organizaciones ahora pueden usar IBM Enterprise Advantage para rediseñar flujos de trabajo, conectar la IA con sistemas existentes y escalar nuevas aplicaciones agénticas sin necesidad de realizar cambios en sus proveedores de nube, modelos de IA o infraestructura central. El servicio funciona en AWS, Google Cloud, IBM watsonx, Microsoft Azure y modelos tanto de código abierto como de código cerrado, lo que permite a las empresas aprovechar sus inversiones actuales.

IBM Enterprise Advantage reúne la experiencia técnica e industrial de

los consultores de IBM con tecnología creada a partir de IBM Consulting Advantage, plataforma de delivery interna de IBM impulsada por IA. Con un mercado creciente de agentes y aplicaciones de IA específicos por industria, IBM Consulting Advantage ya ha respaldado más de 150 proyectos con clientes, aumentando la productividad hasta en un 50% y ayudando a lograr resultados más rápidos.

Ahora, con el servicio Enterprise Advantage, IBM está dando a los clientes acceso al mismo enfoque y capacidades comprobadas para construir sus propias plataformas de IA y navegar el complejo mercado de IA para impulsar valor empresarial.

Por ejemplo, Pearson, empresa dedicada al aprendizaje continuo está utilizando este servicio para construir una plataforma de IA personalizada que combina la experiencia humana con asistentes agénticos

para gestionar el trabajo y las decisiones del día a día.

“Muchas organizaciones están invirtiendo en IA, pero lograr un valor real a escala sigue siendo un desafío importante”, dijo Mohamad Ali, vicepresidente sénior y director de IBM Consulting. “Ya hemos resuelto estos desafíos dentro de IBM utilizando IA para transformar nuestras propias operaciones y obtener resultados medibles, lo que nos brinda un modelo comprobado para ayudar a nuestros clientes a tener éxito. Enterprise Advantage lleva este enfoque a los clientes al combinar la experiencia humana con trabajadores digitales y activos de IA listos para usar, de modo que puedan escalar la IA con confianza y lograr un impacto significativo”.

Enterprise Advantage ya está disponible. Para obtener más información, visite <https://www.ibm.com/mx-es/consulting/advantage>

La serie VX29 combina resolución Full HD, tecnología IPS y un elegante diseño



ViewSonic amplía su línea de monitores con el lanzamiento de la serie VX29

ViewSonic presenta la nueva Serie VX29 de su portafolio de monitores gaming, disponible exclusivamente en Latinoamérica. La serie VX29 incluye los modelos VX2729 de 27 pulgadas y VX2429 de 24 pulgadas; ambos monitores Full HD IPS están diseñados para ofrecer una experiencia visual fluida y una experiencia de juego inmersiva con tiempos de respuesta bajos (1ms MPRT) a un precio accesible.

Con diseños elegantes y funcionalidad versátil, estos monitores son ideales para gamers que también usan sus pantallas para la escuela, el trabajo o streaming. Diseñados para gamers ocasionales y principiantes que también necesitan un monitor confiable para las tareas diarias, la serie VX29 combina una tasa de refresco de 200 Hz y tecnología de panel IPS para ángulos de

visión amplios y una reproducción precisa del color.

Además, la tecnología AMD FreeSync Premium elimina la fragmentación de la imagen, garantizando sesiones de juego más fluidas. Su diseño ultradelgado sin marco en tres lados minimiza las distracciones entre pantallas, lo que los hace ideales para configuraciones de juego con múltiples monitores o entornos de escritorio híbridos.

Además de su rendimiento visual, los monitores VX2729 y VX2429 incluyen tecnología Flicker-Free y un filtro de luz azul para reducir la fatiga visual durante largas sesiones gaming o de trabajo. Gracias a sus entradas HDMI y DisplayPort, se conectan fácilmente a consolas de juegos, laptops y computadoras de escritorio. El montaje compatible VESA ofrece mayor flexibilidad para

crear un espacio gaming optimizado.

“Estos nuevos modelos VX ofrecen un valor atractivo para quienes buscan un monitor que satisfaga las necesidades de quienes buscan un equilibrio entre sus tareas diarias y gaming”, afirmó Ricardo Lenti, gerente general de ViewSonic Latinoamérica. “En Latinoamérica, muchos usuarios buscan un monitor que les sirva para la escuela o el trabajo durante el día, pero que también les permita jugar a sus juegos favoritos por la noche. La serie VX29 ofrece un rendimiento ágil, imágenes nítidas y un diseño que complementa la mayoría de las configuraciones. Tanto el VX2729 como el VX2429 cuentan con características y un precio que los convierten en una excelente opción para quienes se inician en el mercado de monitores gaming”.

Para acelerar la autonomía del canal

Licencias OnLine habilita casos de uso reales de F5 en la región

En un mercado tecnológico donde las aplicaciones son el corazón del negocio, su seguridad y distribución en la nube representan tanto un desafío como una oportunidad crítica. Para cerrar la brecha entre la teoría compleja y la implementación práctica, el equipo de ingeniería de Licencias OnLine ha construido una serie de laboratorios y casos de uso en vivo de F5 Distributed Cloud a lo largo de toda la región.

Esta iniciativa, liderada por los ingenieros preventa Hernán Mella, de Chile; Jannet Taboada, de Perú; Jesús Ugalde, de México; Wilson Sigcha, de Ecuador; y Diana Palomino, de Colombia, busca resolver una problemática común en el canal: la dificultad de comercializar soluciones abstractas sin verlas en funcionamiento.

La transición desde infraestructuras tradicionales hacia modelos de aplicaciones distribuidas ha generado una barrera de entrada no tecnológica, sino de adopción y conocimiento. Según los expertos, los canales necesitan tocar la tecnología para confiar en ella.

"El partner no ofrece algo que no domina, y eso es idiosincrasia del ser humano", explica Ugalde. El objetivo es dotar a los socios de capacidades y skills técnicos para que puedan responder con solvencia a las necesidades del mercado.

En la misma línea, Taboada es contundente sobre la necesidad de estos entornos prácticos para desmitificar la solución: "Si ellos no lo prueban y no saben que funciona realmente, no lo van a ofrecer. Distribu-

ted Cloud siempre fue una especie de caja negra. Lo primero que hay que hacer es mostrarlos que ellos se convenzan".

A diferencia de las demostraciones teóricas o los laboratorios de fábrica con configuraciones predefinidas, Licencias Online cuenta con un tenant propio de F5 Distributed Cloud (XC), diseñado para habilitar escenarios reales, complejos y totalmente personalizables por país y por cliente.

De esta manera, trabajar con el mayorista permite priorizar el uso de un entorno abierto, donde la configuración es completa y flexible, sin las limitaciones típicas de los laboratorios estándar, en los cuales el camino técnico ya viene trazado por guías de laboratorio.

"Nuestro tenant de XC permite adaptar la arquitectura, los flujos y los casos de uso a las necesidades específicas del negocio, facilitando pruebas más realistas, demostraciones de mayor valor y un entendimiento profundo de cómo la solución se comporta en escenarios productivos", explica Sigcha.

Colombia

Palomino destaca un enfoque en la modernización de aplicaciones, integrando la línea NGINX y trabajando en una apuesta conjunta con Red Hat para entornos de microservicios.

Ecuador

Sigcha se enfoca en la seguridad de aplicaciones expuestas a internet y el uso de Web App Scanning, una herramienta que funciona como un chequeo médico



Equipo regional Licencias OnLine de F5: Wilson Sigcha, Hernán Mella, Jannet Taboada, Diana Palomino y Jesús Ugalde.

para detectar vulnerabilidades y configuraciones débiles.

México

Ugalde trabaja en el descubrimiento y protección de APIs, algo vital dado que muchas aplicaciones modernas dependen de ellas y los desarrolladores, a menudo, pierden visibilidad sobre cuántas APIs tienen activas o si sus repositorios son seguros.

Chile

Mella comparte que están implementando casos de uso que incluyen máquinas locales con aplicaciones web, donde se inspecciona el tráfico, sin delay, en el dispositivo Customer Edge, aplicando, aplicando todo el stack de seguridad como WAF y API Protection.

Perú

Según Taboada, se están desarrollando proyectos para publicar aplicaciones de clientes en internet utilizando Customer Edge, facilitando la prueba de concepto en situaciones reales.

Agilidad comercial

El valor de esta iniciativa no es solo técnico, sino también comercial. Trabajar con Licencias Online y su tenant propio permite habilitar entornos de prueba de forma rápida, flexible y alineada a las necesidades específicas de cada cliente.

Gracias a un entorno totalmente personalizable, es posible demostrar exactamente los casos de uso que el cliente desea ver, adaptando la configuración, los flujos y la arquitectura al contexto real del negocio. Esto se traduce en

mayor agilidad en el proceso comercial, demostraciones más relevantes y una toma de decisiones más informada por parte del cliente.

"Nuestro diferencial es la capacidad de rapidez en el despliegue", afirma al respecto Sigcha. "Nosotros, al tener ya el tenant habilitado, podemos abordar la oportunidad de negocio de manera rápida. Y quien llega primero muy probablemente va a tener mucho peso sobre la decisión".

En el escenario actual, el factor velocidad es clave para reducir los tiempos de venta en proyectos que suelen ser largos. Sobre ello, Ugalde estima un impacto significativo: "Estamos buscando que con este tipo de tecnologías el tiempo de venta se reduzca, probablemente en un 50%, permitiendo que los ciclos de maduración de proyectos bajen de seis a tres meses".

Invitación al canal

La estrategia de Licencias OnLine es clara: ofrecer un valor agregado a sus socios en la región. Los laboratorios están disponibles sin costo para los partners, funcionando como una herramienta de habilitamiento y generación de demanda.

En este sentido, Mella comparte un mensaje para los socios: "Cuentan con un equipo robusto de ingeniería que los va a apoyar en el camino de conocer la herramienta y poder transferir ese conocimiento a sus clientes". Por su parte, Palomino extiende la invitación a toda la región para aprovechar este recurso: "Es una invitación para hacer una apertura de mercado a través de la adquisición de un espacio no solamente para hacer demos, sino también para aprender".



Por Sebastian Arriada

Chief Information Officer en Globant

La inteligencia artificial —en particular, los agentes de IA— ya no es un experimento marginal: se ha convertido en un nuevo plano operativo que conecta datos y herramientas para ejecutar tareas de negocio de principio a fin. La pregunta ya no es si debemos adoptarlos, sino cómo hacerlo de forma confiable, auditable y segura.

Las cifras ayudan a dimensionar el reto y la oportunidad. Estimaciones

de McKinsey apuntan a mejoras sustanciales en productividad —del orden del 14% por hora en resolución de problemas— cuando se integran estas capacidades en los flujos de trabajo. Al mismo tiempo, análisis del MIT sugieren que cerca del 95% de los pilotos de IA no llegan a producción. Es decir, el potencial es real, pero el costo del ensayo y error sin método también lo es. Evitar la “caja negra” exige tres fundamentos: viabilidad, seguridad

y responsabilidad por diseño, y trazabilidad de extremo a extremo.

Viabilidad antes que hype

Un error es pensar que todos los problemas se resuelven con agentes de IA. Todo proyecto debe comenzar con un caso específico de uso, métricas de éxito acordadas y un dueño de negocio responsable. Los agentes son especialmente valiosos en automatización de procesos repetitivos, asistencias a decisiones basadas en contexto y análisis de tendencias.

Podemos pensar en la asistencia a un analista financiero que busca oportunidades de negocio en la base de datos de sus clientes; a un responsable de logística que necesita resolver los cuellos de botella en un centro de almacenamiento; o un equipo de ciberseguridad de bancos para identificar rápidamente movimientos sospechosos.

¿Por qué los agentes de IA no deben ser un misterio para las compañías?

La premisa de empezar por problemas acotados y medibles, con restricciones operativas claras y un seguimiento frecuente, es clave para ganar experiencia y confianza antes de abordar los desafíos más complejos de la organización.

Supervisión y responsabilidad humana

El valor de un agente depende de los datos y de las herramientas a las que accede; por tanto, la superficie de riesgo crece con su utilidad. La respuesta no es aislarlos, sino gobernarlos con el mismo rigor que cualquier sistema crítico.

Los procesos de autenticación y autorización son ineludibles, y el tratamiento de datos debe alinearse con las políticas de la compañía. También es esencial aplicar el principio de mínimo privilegio, es decir, el acceso estrictamente necesario, así como controles de cifrado y

supervisiones acordes al nivel de riesgo.

Asimismo, es fundamental exigir acuerdos empresariales robustos con proveedores de modelos y plataformas que incluyan: la prohibición de entrenar con nuestros datos, controles de retención y residencia, cláusulas de auditoría, anexos de protección de datos y certificaciones de seguridad. El sustento legal, como las bases y condiciones, son una obligación para los acuerdos transparentes. En el falso dilema entre máquinas contra personas, es la supervisión humana la firma de garantía de la tecnología.

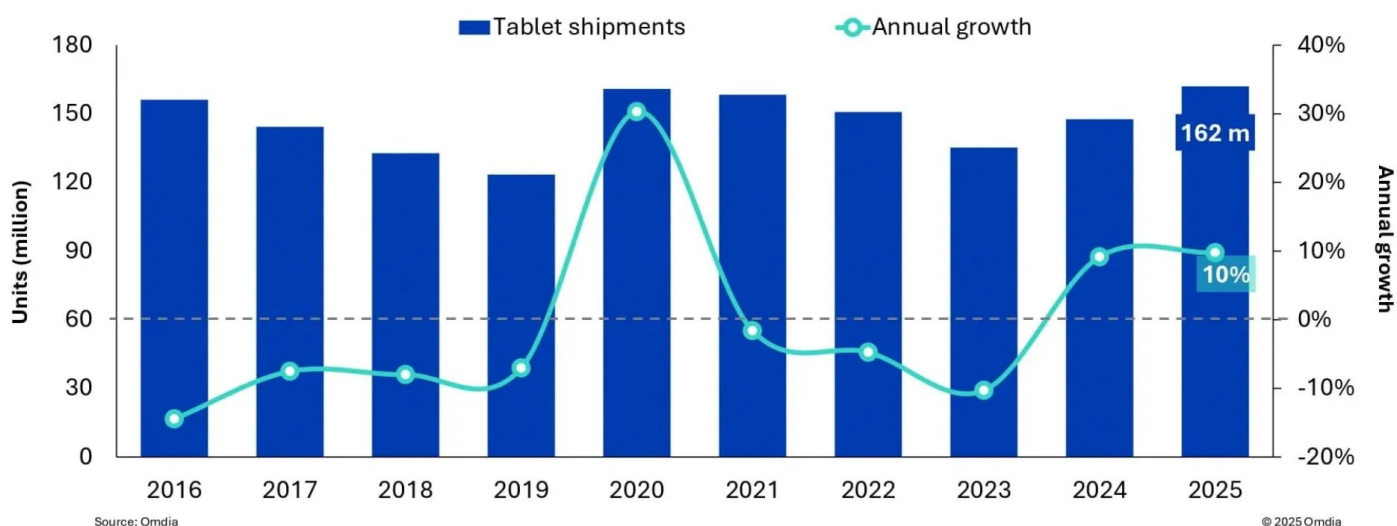
Trazabilidad que merezca auditoría. Sin embargo, la principal manera de disipar la idea de “caja negra” es la transparencia operativa. Un agente debe dejar un rastro verificable de lo que vio, lo que decidió

y lo que hizo, al igual que se exige a las personas.

El registro puede incluir los prompts, las herramientas utilizadas y los datos consultados, las interacciones con modelos, y las identidades y permisos empleados. Básicamente, toda actividad que permita reproducir el comportamiento del agente. Esta información permite entender cómo llegó a un resultado, sugerir correcciones y reportar fallas.

Los temores de seguridad ya aparecieron en transformaciones previas como la digital. La pregunta que surge es: ¿cómo puedo confiar en que un agente de IA funcionará y no compartirá los datos con la competencia? Viabilidad, seguridad, responsabilidad y trazabilidad son los puntos de partida. A partir de ahí, cada empresa decidirá cómo continúa su propia historia.

Worldwide tablet shipments and growth (2016 – 2025)



El mercado global de tablets continuó su recuperación en 2025, con envíos que aumentaron un 9,8 % interanual hasta 162 millones de unidades según la última investigación de Omdia. El impulso fue más fuerte en el trimestre navideño, con envíos en el cuarto trimestre de 2025 que alcanzaron los 44 millones de unidades, un aumento del 9,8% interanual.

Europa Central y del Este emergió como la región de más rápido crecimiento en 2025, seguida de cerca por Asia Pacífico. Todas las regiones registraron un crecimiento de dos dígitos durante el año, excepto Norteamérica, aunque una temporada navideña saludable, apoyada por descuentos en vendedores y minoristas, ayudó a moderar el descenso anual.

"En 2025, el mercado de tablets registró su mayor volumen anual de envíos desde el auge de la demanda impulsado por la pandemia en 2020", dijo Himani Mukka, responsable de investigación en Omdia. "La demanda estacional de las fiestas, combinada con la actividad previa a la construcción de los proveedores antes de las anticipadas limitaciones de memoria, supuso un aumento significativo en los envíos en el último trimestre. Sin embargo, la demanda de tabletas estará bajo una presión creciente en 2026".

Mukka añadió: "Los proveedores deberán equilibrar cui-

dadosamente la competitividad con la rentabilidad, ya que una mayor disrupción en el mercado de la memoria amenaza la disponibilidad de suministro y eleva los precios. Las oportunidades de crecimiento serán más selectivas, concentradas en ciclos de reemplazo de modelos premium y emblemáticos en mercados desarrollados, junto con la demanda educativa apoyada por el sector público en mercados emergentes".

En el lado del producto, continúa Mukka: "Esperamos un cambio en la forma en que se posicionan y comercializan las tablets, con los proveedores presentándolas como dispositivos centrados en el ecosistema en un entorno de demanda más controlado. Esto incluye la introducción de funcionalidades multisistema operativo y un enfoque en experiencias impulsadas por IA".

En ese sentido, el analista de Omdia destaca el funcionamiento de Qira de Lenovo, que viene con Windows y Android para ofrecer una experiencia de usuario más fluida y reducir la fricción entre asistentes de IA. Además, la colaboración entre Apple y Google para utilizar Gemini en futuras funciones de Apple Intelligence representa un avance positivo para el ecosistema de IA generativa en toda su cartera de dispositivos, incluidos los iPads.

El mercado global de tabletas creció un 10% interanual en

A medida que el mercado se acerca a la desaceleración

Omdia: Los envíos globales de tablets crecieron un 10% en 2025

el cuarto trimestre de 2025.

Apple contó con una demanda sólida y creció su liderazgo como principal fabricante de tabletas, entregando 19,6 millones de iPads, lo que representa un aumento del 16,5%, impulsado por la fuerte demanda del iPad de 11ª generación y la gama iPad Pro con motor M5.

Samsung quedó en segundo lugar, pero enfrentó presiones más amplias de desaceleración del mercado, con una caída del 9,2% interanual en los envíos, hasta 6,4 millones de unidades.

Lenovo lideró el crecimiento entre los principales proveedores, enviando 3,9 millones de unidades, un aumento del 36% interanual, apoyado por una entrada proactiva de envíos antes de los aumentos de precios esperados.

Huawei ocupó el cuarto puesto con envíos de 3 millones de unidades y un crecimiento del 14,8%, mientras que Xiaomi completó el top cinco con 2,8 millones de unidades, lo que representa un aumento interanual del 10,1% en el cuarto trimestre de 2025, mientras que sus envíos anuales crecieron un 25% respecto a 2024.

Las clasificaciones de los proveedores se mantuvieron sin cambios en los resultados del año completo.



Himani Mukka, responsable de investigación en Omdia.

La mayoría de las empresas en Perú sigue sin protección financiera-operativa ante incidentes digitales



Luis Ladera, director de Desarrollo de Negocios de DIMA.



El seguro cibernético y su importancia en las empresas

El Grupo AJE completó la modernización integral de su ecosistema de datos e inteligencia artificial en Amazon Web Services (AWS) como parte de su estrategia de transformación digital y sostenibilidad. Esta migración permitió reducir en 35% los tiempos de procesamiento (ETL), ahorrar 15% en costos de infraestructura y aumentar 30% la disponibilidad de sus sistemas críticos.

El proyecto contempló la migración del 100% de su infraestructura tecnológica y la modernización de más de 70 aplicaciones, 300 servidores y 700 terabytes de información, consolidando una arquitectura abierta, flexible y segura basada en Amazon Redshift, AWS Glue, Amazon S3, AWS Lambda y AWS Bedrock. La estructura de datos se organiza en capas Bronze, Silver y Gold sobre S3, lo que facilita la integración de analítica avanzada, IA generativa y modelos predictivos.

“La alianza con AWS nos ha permitido desacoplar sistemas, modernizar nuestras aplicaciones core y habilitar un entorno flexible, escalable y

seguro que impulsa nuestra innovación con inteligencia artificial,” señaló Ricardo Arboccó, gerente global de Transformación Digital de Grupo AJE.

Innovación continua y gobierno de datos

Grupo AJE opera hoy más de 40 modelos y algoritmos de inteligencia artificial desarrollados con Amazon SageMaker, Amazon Quick Sight y AWS Bedrock, aplicados a casos como pronóstico de demanda, robots de pricing, homologación de repuestos y control logístico. La compañía avanza hacia soluciones de IA generativa y agentica, fortaleciendo su estrategia IA-driven en áreas de cadena de suministro, planeamiento comercial y puntos de venta.

El despliegue incluyó la estandarización y optimización de la gestión de cambios en entornos cloud, la adopción de herramientas avanzadas de seguridad y monitoreo, y la creación de un modelo de Gobierno de Datos e Inteligencia Artificial para asegurar trazabilidad, calidad y cumplimiento. Más de 90 colaboradores especializados en datos y analítica gestionan

la operación, con una adopción del 85% de usuarios activos en la plataforma global.

El proyecto fue desarrollado bajo un modelo de coinnovación entre Grupo AJE y AWS, que incluyó la automatización de pipelines de datos, un camino hacia la adopción de prácticas DevOps, y el uso de aprendizaje automático para optimizar procesos de negocio.

Esta arquitectura escalable permite a la compañía replicar su plataforma analítica en nuevos mercados en cuestión de semanas, facilitando la expansión digital y la mejora continua del negocio.

“Grupo AJE es un referente de cómo las empresas peruanas están utilizando la nube para modernizar sus operaciones, innovar con inteligencia artificial y reducir su huella tecnológica,” afirmó Joel Vera, Country Manager de AWS Perú, Ecuador y Bolivia. “El caso de Grupo AJE combina excelencia técnica, sostenibilidad e innovación continua, marcando un nuevo estándar para la región”.

Actualmente, están en proceso de implementación en Perú, México, Guatemala, Argentina, Brasil, Ecuador y Panamá



HP Indigo 6K+ gana presencia en impresión digital en Latinoamérica

HP anunció que, hasta finales de octubre de este año, se han vendido nueve prensas HP Indigo 6K+ en América Latina, consolidando un ritmo de adopción sin precedentes en la región.

Estas instalaciones, en proceso de implementación en México, Guatemala, Argentina, Brasil, Ecuador, Panamá y Perú, reflejan el creciente interés de la industria por tecnologías digitales capaces de responder a las nuevas demandas de personalización, eficiencia y sostenibilidad.

La HP Indigo 6K+ se ha posicionado como una de las plataformas de impresión digital de etiquetas y empaques más avanzadas en Latinoamérica, impulsando a convertidores de diferentes tamaños a transformar su operación y fortalecer su competitividad en mercados cada vez más dinámicos.

Diseñada para enfrentar los retos actuales del sector, la HP Indigo 6K+ ofrece producción más ágil, mayor versatilidad creativa, automatización avanzada y reducción de desperdicio, permitiendo que los convertidores respondan con mayor velocidad y consistencia a los requerimientos de marcas globales y locales.

Automatización e inteligencia artificial

Durante las presentaciones y demostraciones realizadas en la región, HP ha destacado las capacidades del SmartControl System, el nuevo ecosistema de automatización e inteligencia artificial integrado en la Indigo 6K+.

El sistema combina tecnologías como:

- Automatic Alert Agent 2.0 (AAA 2.0): detección automática de defectos
- HP PrintOS Suite: Control total de la operación en tiempo real
- HP Spot Master: Consistencia de color garantizada
- HP Nio: Optimización continua mediante aprendizaje automático

Estas herramientas reducen tiempos de cambio, minimizan errores operativos y garantizan calidad consistente en tiradas cortas o altamente variables, uno de los principales desafíos para los convertidores de etiquetas.

Compromiso con la sostenibilidad

La HP Indigo 6K+ impulsa prácticas más responsables al reducir emisiones de CO₂ relacionadas con los sustratos por trabajo y permitir el uso de materiales reciclados y renovables. Esto apoya a los convertidores latinoamericanos a cumplir las metas ambientales que hoy demandan las principales marcas del mundo.



Entre diciembre de 2025 y enero de 2026, 11%

Kaspersky: Spam telefónico

Tan solo entre diciembre de 2025 y enero de este año, 88% de los latinoamericanos recibieron llamadas no deseadas, según un informe de Who Calls, la aplicación de identificación y bloqueo de spam de Kaspersky.

Asimismo, de acuerdo con el estudio, aproximadamente el 11% de las llamadas correspondió a intentos de fraudes bancarios y promociones engañosas, poniendo en riesgo la seguridad y la privacidad de las personas.

El volumen excesivo de llamadas no deseadas no solo es molesto, sino que también representa un riesgo real para la seguridad financiera y la privacidad de los latinoamericanos. Expertos de Kaspersky explican cuáles son las principales estafas relacionadas con este tipo de contacto:

Estafa de falso call center

El delincuente se pone en contacto con la víctima por teléfono o WhatsApp, haciéndose pasar por un empleado de banco, soporte técnico o empresa de telecomunicaciones. Utilizan un guion convincente para informar una situación urgente — como fraude en la cuenta bancaria o un virus en el teléfono — e instruyen a la víctima a instalar una aplicación legítima de acceso remoto (como AnyDesk o TeamViewer).

Con la aplicación instalada, el estafador asume el control total del dispositivo de la víctima, realiza transferencias, accede a aplicaciones bancarias o roba datos personales. Muchas veces, la estafa se refuerza con el uso de perfiles verificados de WhatsApp o imágenes institucionales para generar confianza.

Esta estafa es una evolución del conocido fraude de call center bancario, cuando el delincuente llamaba a la víctima fingiendo ser un repre-

sentante del banco y, por teléfono, recopilaba números de tarjeta, contraseñas y códigos enviados por SMS. En aquel momento, el fraude dependía exclusivamente de la ingeniería social para convencer a la víctima de compartir la información necesaria. Ahora, el enfoque incorpora una capa tecnológica mediante el uso de aplicaciones de acceso remoto, eliminando la necesidad de recopilar datos directamente y permitiendo que el delincuente controle el teléfono de la víctima sin levantar sospechas.

Estafa de registro falso y premio

En esta modalidad, el delincuente contacta a la víctima por teléfono, mensaje de WhatsApp o SMS, alegando que ganó un premio en una campaña promocional, sorteo o programa de fidelidad. Para legitimar la historia, el estafador menciona marcas conocidas, crea un sentido de urgencia con un plazo corto para



Fabio Assolini, director del Equipo Global de Investigación y Análisis de Kaspersky para América Latina.

% de estas llamadas fueron intentos de fraude

aumenta en América Latina

reclamar el premio y solicita que la víctima proporcione datos personales como nombre completo, dirección e incluso información bancaria o de tarjeta.

En algunos casos, el estafador afirma que es necesario pagar una pequeña tarifa de liberación o envío para recibir el premio y convence a la víctima de realizar un pago o transferencia. También pueden solicitar la instalación de aplicaciones o el envío de fotos de documentos, que posteriormente se utilizan para otros fraudes de identidad.

Amenaza y estafa de secuestro falso
El delincuente llama amenazando a la víctima o a un miembro de su familia, alegando que hubo un secuestro o un problema grave, y exige un pago inmediato para “resolver” la situación. Aunque es una estafa antigua, ha ganado nuevas variantes: hoy los estafadores realizan llamadas simultáneas a varios miembros

de la familia y utilizan aplicaciones que simulan sonidos reales, como ruidos de autos o sonidos de hospital, para hacer la amenaza más convincente. Además, emplean datos personales filtrados para parecer más confiables, aumentando la presión sobre la víctima para pagar el rescate.

“Creemos que la solución a este problema complejo requiere colaboración entre empresas de seguridad, reguladores y la sociedad civil. Además, recomendamos el uso de una buena solución de seguridad que bloquee y filtre llamadas no deseadas, ayudando a los usuarios a recuperar el control de sus comunicaciones”, afirma Fabio Assolini, director del Equipo Global de Investigación y Análisis de Kaspersky para América Latina.

Para que las personas no caigan en estafas ni fraudes que tienen origen en llamadas no deseadas, los exper-

tos de Kaspersky recomiendan:

Recuerda que las llamadas de estafa siempre apelan al sentido de urgencia, mantén la calma y cuelga inmediatamente si te presionan para tomar decisiones rápidas o urgentes. Los estafadores aprovechan las emociones para influir en la decisión de sus víctimas.

Nunca instales aplicaciones ni proporciones contraseñas por teléfono, especialmente a personas que afirman ser de un banco o soporte técnico.

Verifica siempre la llamada a través del canal oficial de la empresa antes de realizar cualquier acción. Nunca devuelvas la llamada utilizando el número proporcionado en la comunicación sospechosa.

No compartas códigos recibidos por SMS y/o correo electrónico por teléfono. Denuncia llamadas sospechosas a las autoridades competentes.

En 2025, ejecutó proyectos de gran envergadura en Perú, Costa Rica, Bolivia y México



OSC Top Solutions Group celebra 30 años con un crecimiento superior al 40%

En un año marcado por la aceleración de la transformación digital, OSC Top Solutions Group cerró con un crecimiento superior al 40% en ventas y un aumento del 25% en el ingreso operacional, impulsado por la ejecución de proyectos de alta complejidad en tecnología y telecomunicaciones para industrias críticas en América Latina.

Durante el año, la compañía desarrolló algunos de los despliegues tecnológicos más relevantes del sector en la región, entre los que se destacan el desarrollo de una red interoceánica de 1.850 kilómetros que conecta a Bolivia con Brasil y Perú, la puesta en marcha de la primera red 5G Stand Alone (SA) en Costa Rica, la implementación de redes privadas para puertos en México, así como la modernización de la red IP del Canal de Panamá.

Al respecto, Mauricio Rubio, CEO y fundador de OSC Top Solutions Group, señaló que “el compromiso y la capacidad de nuestro talento humano fueron claves para alcanzar estas metas ambiciosas y acompañar a distintas industrias en la ejecución de iniciativas estratégicas para sus operaciones. Estos resultados reafirman nuestra propuesta de valor, la cual está enfocada en entender cómo la tecnología permite optimizar procesos, reducir costos y fortalecer la interoperabilidad de sistemas críticos, con el objetivo de generar un impacto directo tanto en la eficiencia como en la productividad de las organizaciones”.

Impulsando la transformación tecnológica en la región En 2026, OSC Top Solutions Group celebra 30 años de trayectoria. Fundada en 1996 en Colombia como un

proyecto universitario, la compañía ha evolucionado hasta convertirse en una multinacional con presencia en 16 países y un equipo de más de 450 expertos.

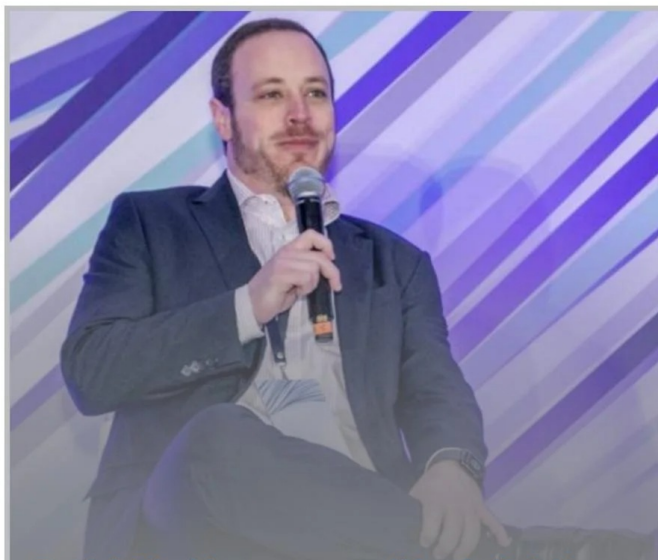
“Hace tres décadas, la tecnología operaba bajo lógicas muy distintas: las conexiones eran físicas y los datos no viajaban en la nube. Desde entonces, OSC Top Solutions Group ha conectado territorios, acercando comunidades y protegiendo infraestructuras críticas, acompañando a organizaciones públicas y privadas en la resolución de desafíos complejos”, puntualizó Rubio.

La empresa se destaca como un integrador de soluciones tecnológicas y de telecomunicaciones, especializada en el diseño, despliegue y operación de infraestructuras críticas para diversas industrias.



Conversación con Ayrton Celedonio, de Divicam

La semana pasada conversé con Ayrton Celedonio, Sales Executive de Divicam, y me comentó sobre el enfoque de la compañía en impulsar soluciones de conectividad avanzada en el mercado peruano, integrando tecnologías de Peplink para entornos que requieren alta disponibilidad, balanceo de enlaces y SD-WAN. “Mi trabajo apunta a desarrollar relaciones de largo plazo con los canales, aportando valor a través de soluciones tecnológicas confiables y alineadas a las nuevas exigencias del sector”, me dijo. ¡Éxitos, querido Ayrton!



Patrick Rinski asume como líder de Unit42 para América Latina de Palo Alto Networks

Palo Alto Networks nombró a Patrick Rinski como líder de Unit42 para América Latina. Unit 42 es la división de inteligencia de amenazas y respuesta a incidentes de élite de la compañía. “América Latina es una región estratégica que enfrenta desafíos de ciberseguridad únicos. Mi objetivo es trabajar de la mano con las organizaciones para anticipar y mitigar riesgos, aprovechando la experiencia global de Unit 42 y adaptándola a las necesidades locales. Patrick cuenta con más de 20 años de experiencia en ciberseguridad, gestión de riesgos y transformación digital en diversas industrias.



Martha Ardila es la nueva directora de Red Hat Perú

Martha Ardila asume como directora de Red Hat Perú. Con más de 20 años de experiencia en el sector tecnológico y un historial en compañías como Nexsys, Oracle, Intel y SAP, Martha asume la dirección con el desafío de impulsar nuevas oportunidades comerciales, fortalecer el relacionamiento con sectores público y privado y ampliar la adopción de tecnologías abiertas en el país. “El Perú atraviesa un momento decisivo para acelerar su competitividad. Hoy más que nunca, las organizaciones necesitan tecnología abierta y segura que les permita modernizarse, innovar y responder con agilidad a los desafíos del entorno”, dijo al asumir el cargo.



Javier Cordero asume como vicepresidente y director general de Red Hat América Latina Norte

Red Hat nombró a Javier Cordero como vicepresidente y director general de la compañía en América Latina Norte. Parte de su misión es reforzar la alineación estratégica en Perú. Tiene una trayectoria de más de treinta años en transformación digital y liderazgo corporativo en organizaciones como KPMG y Oracle. “Estamos comprometidos con impulsar un modelo tecnológico que permita a los países de la región avanzar hacia infraestructuras más modernas, abiertas y preparadas para el futuro”, dijo.

PRÓXIMA EDICIÓN



Suscríbete y recibe
el boletín semanal
de Canal TI



La edición digital es
semanal, todos los
lunes

Revistas.PeruRadio.net.pe